

# Incoterms y contratación internacional

Pilar Cos Sánchez

PID\_00212362



# Índice

<b>1. Los Incoterms</b> .....	5
1.1. Definición y regulación .....	5
1.2. Clasificación del Incoterms 2010 .....	7
1.3. Definición de los Incoterms .....	9
1.3.1. EXW .....	9
1.3.2. FCA .....	10
1.3.3. FAS .....	10
1.3.4. FOB .....	11
1.3.5. CFR .....	11
1.3.6. CIF .....	12
1.3.7. CPT .....	13
1.3.8. CIP .....	13
1.3.9. DAT .....	14
1.3.10. DAP .....	14
1.3.11. DDP .....	15
<b>2. Escandallo de costes en la exportación y en la importación.</b> ..	17
2.1. Escandallo de costes en la exportación y en la importación .....	17
2.2. Bases de cálculo .....	19
2.3. Casos prácticos .....	19
2.3.1. Caso práctico de escandallo de costes exportación: exportación de quesos a Brasil .....	19
2.3.2. Caso práctico de escandallo de costes importación: importación de calcetines de Estados Unidos .....	21
2.3.3. Caso práctico de escandallo de costes en la exportación: exportación de ropa de niño a Rusia (República Federal Rusa) .....	23
2.3.4. Caso práctico escandallo de costes importación: importación de avellanas de Túnez .....	26
<b>3. Los contratos internacionales</b> .....	29
3.1. Fundamentos de la contratación internacional .....	29
3.2. Contrato de compraventa internacional .....	32
3.3. Contrato de agencia .....	33
3.4. Contrato de distribución .....	34
3.4.1. Contrato de distribución. Cláusulas .....	35
3.5. Contrato de transferencia de tecnología .....	36
<b>Bibliografía</b> .....	39



## 1. Los Incoterms

### 1.1. Definición y regulación

Los Incoterms (*international commercial terms*) constituyen unas reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales más utilizados en las transacciones entre países y son fijados por la CCI<sup>1</sup> (Cámara de Comercio Internacional). De este modo, se pueden evitar o reducir las incertidumbres derivadas de las diferentes interpretaciones de los términos comerciales de los respectivos países de las partes de un contrato de compraventa, eliminando cualquier posibilidad de conflictos derivados del envío de mercancías de un país a otro con motivo de una transacción comercial.

<sup>(1)</sup>La CCI tiene su sede en París.

La CCI publicó por primera vez una serie de reglas internacionales, conocidas como "Incoterms 1936". Se han llevado a cabo actualizaciones en los años 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 y 2000, y la última modificación tuvo lugar en el año 2010 (en vigor desde el 1 de enero del 2011), con la finalidad de ponerlas al día con respecto a las prácticas comerciales del momento.

En lo referente a la modificación de 1990, se tuvieron en cuenta las nuevas técnicas de transporte y la creciente utilización del intercambio de datos electrónicos (EDI).

En las últimas modificaciones (Incoterms 2000 y 2010), todos los cambios, tanto sustanciales como formales, se han realizado sobre la base de una investigación metódica entre los usuarios de los Incoterms y se ha prestado especial atención a las dudas recibidas desde 1990 por el Comité de Expertos de los Incoterms, constituido como un servicio adicional a los usuarios de los mismos.

La finalidad de los Incoterms es establecer criterios definidos sobre la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre ambas partes, vendedora y compradora, de un contrato de compraventa internacional.

Su ámbito se limita a los derechos y las obligaciones de las partes de un contrato internacional, con relación a la entrega de las mercancías vendidas (en el sentido de "tangibles", sin incluir las "intangibles" como el software de ordenador).

Por lo tanto, los grandes problemas regulados por los Incoterms son cuatro:

1) La entrega de las mercancías.

En qué momento tiene la obligación de entregar la mercancía el vendedor al comprador, tanto por lo que respecta al punto convenido como al plazo acordado.

2) La distribución de los gastos.

Se establece qué gastos –producidos desde que la mercancía se encuentra en el almacén del exportador, hasta que llega a los locales del importador– son asumidos por una parte o por la otra.

3) La transmisión de los riesgos.

Cuándo se transmiten los riesgos de pérdida o daño de la mercancía.

4) Los trámites documentales.

Los Incoterms son de aceptación voluntaria por las partes (compradora y vendedora), y su principal virtud consiste en haber simplificado, mediante denominaciones normalizadas, un vínculo de condiciones que se deben cumplir por las partes.

Las empresas que quieran aplicar la normativa de los Incoterms 2010 han de especificar en el contrato que se encuentra sometido a los "Incoterms 2000" de la CCI.

En comercio internacional, donde normalmente comprador y vendedor no se conocen personalmente y se da, por lo tanto, un nivel de desconfianza elevado entre las partes, debemos vigilar cuando pidamos el precio de compra de una mercancía, no sólo en cuanto al Incoterm que se utiliza en la operación, sino también en los siguientes aspectos:

- La divisa de la operación de compraventa, por el riesgo de cambio que puede suponer.
- El punto de entrega, de acuerdo con el Incoterm especificado y las características del transporte. Es decir: precio, Incoterm (lugar de entrega).

La falta de alguno de estos tres datos supondría muchas confusiones con respecto a los derechos y las obligaciones de las partes de un contrato de compraventa.

## 1.2. Clasificación del Incoterms 2010

La CCI, en 1990, clasificó los Incoterms de modo gradual; en el primer lugar figura el término comercial que supone las mínimas obligaciones para el vendedor, para acabar con el Incoterm que más exige al vendedor. Asimismo, se encuentran agrupados en cuatro categorías básicamente diferentes para facilitar su comprensión.

- Grupo "E": el primer grupo o categoría está formado por un solo término comercial (EXW), en el cual el vendedor se limita a poner las mercancías a disposición del comprador en sus propios locales. Las obligaciones del vendedor son las mínimas.
- Grupo "F" (*free* = franco): la segunda categoría está formada por tres Incoterms (FCA, FAS y FOB), en los cuales se encomienda al vendedor que entregue las mercancías a un transportista designado por el comprador.
- Grupo "C" (*cost* o *carriage* = coste o transporte): en los cuatro términos comerciales de esta tercera categoría (CFR, CIF, CPT y CIP), el vendedor ha de contratar a su cargo el transporte principal, pero la transmisión de los riesgos de pérdida o daño de las mercancías es a origen.
- Grupo "D" (*delivered* = entregado): el vendedor debe soportar todos los costes y riesgos necesarios para llevar las mercancías al lugar de destino acordado, según el término utilizado de los cinco que componen este último grupo (DAF, DES, DEQ, DDU y DDP).

La nueva redacción de los Incoterms 2000 no supuso la eliminación de ninguno de los Incoterms de la versión anterior, ni tampoco creó otros nuevos. Las novedades correspondían básicamente a los Incoterms FAS, DEQ y FCA. En cambio, la última modificación (Incoterms 2010) sí ha supuesto la eliminación de cuatro Incoterms del grupo D (DAF, DES, DEQ y DDU) y la incorporación de dos nuevos también del grupo D (DAT y DAP).

Al margen se clasifican, en la tabla 2.1, los once Incoterms según la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre vendedor y comprador, y en la tabla 2.2 según la modalidad de transporte que se puede utilizar.

En cuanto a esta última, como novedad respecto a los Incoterms 2000, en las normas de los Incoterms 2010 se establece que si la mercancía se transporta en contenedor, no se tienen que utilizar los términos marítimos (FOB, CFR o CIF) sino sus equivalentes para transporte multimodal (FCA, CPT o CIP).

Tabla 2.1. Incoterms 2010: Clasificación para la distribución de los gastos y transmisión de los riesgos.

<b>Grupo E</b>	<b>EXW</b>	<i>Ex works (named place)</i> A fábrica (lugar designado)
----------------	------------	--

<b>Grupo F</b>	<b>FCA</b>	<i>Free carrier (named place)</i> Franco transportista (lugar designado)
	<b>FAS</b>	<i>Free alongside ship (named port of shipment)</i> Franco al lado del barco (puerto de embarque convenido)
	<b>FOB</b>	<i>Free on board (named port of shipment)</i> Franco a bordo (puerto de embarque convenido)
<b>Grupo C</b>	<b>CFR</b>	<i>Cost and freight (named port of destination)</i> Coste y flete (puerto de destino convenido)
	<b>CIF</b>	<i>Cost, insurance and freight (named port of destination)</i> Coste, seguro y flete (puerto de destino convenido)
	<b>CPT</b>	<i>Carriage paid to (named place of destination)</i> Transporte pagado hasta (lugar de destino convenido)
	<b>CIP</b>	<i>Carriage and insurance paid to (named place of destination)</i> Transporte y seguro pagado hasta (lugar de destino convenido)
<b>Grupo D</b>	<b>DAT</b>	<i>Delivered at terminal (terminal of destination)</i> Entregado en la terminal (terminal de destino convenida)
	<b>DAP</b>	<i>Delivered at place (named place of destination)</i> Entregado en el lugar (lugar de destino convenido)
	<b>DDP</b>	<i>Delivered duty paid (named place of destination)</i> Entregado derechos pagados (lugar de destino convenido)

Tabla 2.2. Incoterms 2010: Clasificación por la modalidad del transporte

Modalidad de transporte	Incoterms utilizados
Cualquier medio de transporte	EXW
	FCA
	CPT
	CIP
	DAT
	DAP
	DDP
Marítimo y fluvial	FAS
	FOB
	CFR
	CIF

En la tabla 2.3 adjunta se detallan los once Incoterms 2010 definidos por la CCI, que incluyen las obligaciones de cada una de las partes (vendedor y comprador) de una compraventa internacional.

**Incoterms 2010**

Tabla 2.3. Incoterms 2010

Para entender esta tabla, y teniendo en cuenta que la aplicación principal delimitó con precisión el reparto de los costes de una compraventa internacional, hay que tener en cuenta que los Incoterms están hechos desde el punto



de vista del vendedor; a medida que se avanza en la clasificación, desde EXW a DDP, los costes que asume el vendedor van aumentando, y por el contrario van disminuyendo para el comprador.

Otro gráfico de los Incoterms 2010 se presenta en el gráfico 2.1:

Gráfico 2.1. Incoterms 2010.

Incoterms 2010											
Modalidad de transporte	Mercancía acondicionada para su venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EXW Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FCA Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FAS Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
FOB Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CPT Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CFR Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
CIF Marítimo	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAT Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DAP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
DDP Polivalente	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Vendedor   
  Comprador   
  Vendedor / Comprador

**Bibliografía complementaria**

Encontraréis más información de esta nueva versión 2010, las modificaciones respecto a la versión del 2000 y una tabla de los Incoterms en <http://www.incoterms-2010.com/>.

Como información complementaria (extraído de la revista *El Exportador* del ICEX), podéis encontrar información interesante de los 13 Incoterms de la versión anterior (Incoterms 2000) definidos por la CCI en [http://www.el-exportador.com/102003/digital/portada\\_articulo\\_a2.asp](http://www.el-exportador.com/102003/digital/portada_articulo_a2.asp).

**1.3. Definición de los Incoterms**

En el artículo que encontraréis en en el núm. 155 (nov., 2011) de la revista *El exportador* se exponen las características de los Incoterms 2010, los cambios respecto a la versión anterior (Incoterms 2000) y definiciones de cada uno de los once términos definidos por la CCI.

**Incoterms 2010**

El texto íntegro (*Incoterms 2010*, publicado por la CCI), en el mundo profesional, se hace imprescindible para operaciones de comercio exterior.

**1.3.1. EXW**

**EXW: ex works (...named place) / en fábrica (... lugar designado)**

El Incoterm "en fábrica", según el orden gradual, supone la mínima obligación para el vendedor; con el precio que ofrece, sólo se compromete a poner las mercancías embaladas a disposición del comprador en sus locales (locales del vendedor) en la fecha indicada, sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor; mientras que el comprador se hace cargo de los riesgos y los gastos que se deriven de ello a partir de este momento.

En el Incoterm EXW, el vendedor se puede responsabilizar de la carga de la mercancía, asumiendo los riesgos y todos los costes derivados de esta actuación, siempre que las partes así lo indiquen en el contrato de compraventa.

### **1.3.2. FCA**

**FCA: *free carrier (...named place)* / franco transportista (... lugar designado)**

"Franco transportista", que es el primer término del grupo "F", significa que el vendedor tiene la obligación de entregar la mercancía al transportista contratado y pagado por el vendedor, en el plazo acordado, una vez ha sido despachada en la aduana de exportación. El comprador se hará cargo de todos los gastos y asumirá los riesgos a partir de este momento.

Con respecto a las obligaciones de carga y descarga de la mercancía, éstas dependen del lugar convenido. Si la entrega se produce en los locales del vendedor, éste es responsable de la carga en el transporte contratado y pagado por el vendedor. Si la entrega se lleva a cabo en otro lugar, el vendedor no es responsable de la descarga.

En el mismo Incoterm FCA, se explica que como "transportista" podemos considerar a cualquier persona que se comprometa a llevar a cabo un transporte por ferrocarril, aire, mar, vías navegables o por transporte multimodal.

### **1.3.3. FAS**

**FAS: *free alongside ship (...named port of shipment)* / franco junto al barco (... puerto de embarque convenido)**

En el Incoterm FAS las obligaciones (gastos y riesgos) del vendedor se acaban cuando la mercancía se pone a disposición del comprador al lado del barco, en el puerto de embarque convenido e indicado en el contrato de compra-venta, en el plazo pactado, incluyendo los trámites de exportación para llevar a cabo el despacho de aduanas correspondiente. El comprador debe soportar los gastos y riesgos de pérdida o daño a partir del punto de entrega convenido.

Este Incoterm supone un cambio con respecto a las últimas versiones de los Incoterms, ya que la obligación de despacho de aduanas de exportación se encontraba a cargo del comprador.

La utilización de este término se limita a transporte marítimo.

#### **1.3.4. FOB**

**FOB: *free on board (...named port of shipment)* / franco a bordo (... puerto de embarque convenido)**

En el último Incoterm del grupo F, la entrega de la mercancía por parte del vendedor se realiza a bordo del barco en el puerto de embarque convenido, en la fecha o dentro del plazo acordado. Las obligaciones del comprador en cuanto a los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía empiezan en este punto. Por lo tanto, las formalidades aduaneras de exportación todavía irán a cargo del vendedor; éste tiene la obligación de entregar la mercancía despachada.

El término FOB ha sido muy utilizado de manera errónea (y todavía sigue utilizándose), ya que se ha usado para indicar cualquier punto de entrega en tierra, sin tener en cuenta que este Incoterm solamente se puede utilizar para el transporte marítimo o para vías navegables.

#### **1.3.5. CFR**

**CFR: *cost and freight (...named port of destination)* / coste y flete (... puerto de destino convenido)**

Los términos C exigen al vendedor que asuma el coste del transporte principal. Se diferencian de los otros grupos en que en esta categoría hay dos puntos de referencia: uno de distribución de los gastos y otro de transmisión de los riesgos.

En los términos C, la mención indicada como lugar de destino sólo se refiere hasta el punto donde el vendedor paga el transporte, pero no indica el punto de transmisión del riesgo.

Por lo tanto, en el Incoterm CFR, el vendedor tiene la obligación de asumir el pago de los gastos producidos y del flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, y en la fecha o plazo acordados. Sin embargo, la transmisión al comprador del riesgo de pérdida o daño de la mercadería se produce en el momento de su entrega, es decir, cuando está a bordo del barco del puerto de embarque, con el correspondiente despacho aduanero de exportación llevado a cabo por el vendedor.

Este término es igual que el FOB en cuanto a entrega de la mercancía y transmisión del riesgo. La diferencia es que el vendedor tiene la obligación de contratar a su cuenta el flete hasta el puerto de destino convenido, en las condi-

ciones usuales y según lo acordado entre las partes del contrato de compraventa. El resto de gastos producidos en una operación de comercio exterior serán asumidos por parte del comprador.

El término CFR solamente sirve para el transporte marítimo o por vías navegables.

En caso de que las partes (compradora y vendedora) deseen que la entrega de la mercancía se realice en otro momento, se debería utilizar el Incoterm CPT, según se indica en los Incoterms 2010.

### **1.3.6. CIF**

**CIF: *cost, insurance and freight (...named port of destination)* / coste, seguro y flete (... puerto de destino convenido)**

Este Incoterm supone las mismas obligaciones para el vendedor que el término CFR; por tanto el vendedor entrega la mercancía al comprador cuando está a bordo del barco en el puerto de embarque. La entrega de la mercancía y la transmisión del riesgo de pérdida o daño, entre vendedor y comprador, se hacen en las mismas condiciones CFR.

Así pues, la diferencia radica en el seguro; en condiciones CIF el vendedor ha de contratar el seguro de la mercancía y pagar la prima que se derive de ello, así como facilitar el certificado o la póliza al comprador, según el acuerdo del contrato de compraventa. El resto de los gastos producidos serán asumidos por parte del comprador (hasta que la mercancía llega a su almacén).

Este seguro deberá ser contratado con una compañía de seguros de buena reputación y la cobertura mínima prevista será conforme a las cláusulas del Instituto de Aseguradoras de Londres (Institute of London Underwriters, ILU). Si el comprador quiere una cobertura más amplia, deberá acordarlo expresamente con el vendedor o contratar un seguro adicional.

En los Incoterms 2010 se indica: "El seguro mínimo cubrirá el precio previsto en el contrato más un 10% y se hará en la moneda del contrato".

En el comercio internacional, tanto el Incoterm CIF como el FOB son muy utilizados, pero se debe tener en cuenta que solamente se utilizan cuando el transporte que se ha convenido entre las partes es marítimo.

En caso de que las partes (compradora y vendedora) deseen que la entrega de la mercancía sea en otro momento, se debería utilizar el Incoterm CIP.

### 1.3.7. CPT

**CPT: *carriage paid to (...named place of destination)* / transporte pagado hasta (... lugar de destino convenido).**

El Incoterm CPT, a diferencia de los términos anteriores (CFR y CIF), se puede utilizar para cualquier medio de transporte (ferrocarril, camión, avión, barco), incluyendo el multimodal. Lo mismo sucede con el siguiente Incoterm (CIP). Al igual que ocurre con los términos CFR y CIF, estos Incoterms tienen dos puntos críticos, ya que el riesgo se transmite y los costes se transfieren en lugares diferentes.

La distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre vendedor y comprador no se producen en el mismo momento. Las obligaciones de entrega de la mercancía, por parte del vendedor, son las mismas que con el término FCA: el vendedor cumple en el momento que pone la mercancía a disposición del transportista contratado y pagado por el vendedor, en la fecha o plazo acordado y una vez ha sido despachada en la aduana de exportación. La diferencia con el FCA es que el vendedor se ha de hacer cargo del contrato del transporte y de su coste hasta el lugar de destino convenido. El resto de gastos irán a cargo del comprador, mientras que el riesgo de pérdida o daño de la mercancía se transmitirá al comprador cuando se entrega al transportista principal.

### 1.3.8. CIP

**CIP: *carriage and insurance paid to (...named place of destination)* / transporte y seguro pagados hasta (... lugar de destino convenido)**

El vendedor entregará la mercancía al comprador en el momento de ponerla a disposición del transportista contratado y pagado por el vendedor, con el correspondiente despacho de exportación realizado, por parte del vendedor. A pesar de la entrega de la mercancía y la transmisión del riesgo de pérdida o daño entre vendedor y comprador, en los términos CPT y CIP se hacen en las mismas condiciones, en condiciones CIP el vendedor, además de contratar a su cuenta el transporte hasta el punto convenido, ha de contratar el seguro de la mercancía y pagar la prima que se derive de ello, así como facilitar el certificado o la póliza al comprador, según el acuerdo del contrato de compraventa. El comprador asumirá el resto de gastos producidos, pero el riesgo se transmitirá en las mismas condiciones que el término FCA.

Este seguro deberá ser contratado con una compañía de buena reputación, y la cobertura mínima prevista es conforme a las cláusulas del Instituto de Aseguradoras de Londres (Institute of London Underwriters, ILU). Si el comprador quiere una cobertura más amplia, deberá acordarlo expresamente con el vendedor o contratar uno adicional.

Al igual que el Incoterm CIF: "El seguro mínimo cubrirá el precio previsto en el contrato más un 10% y se realizará en la moneda del contrato".

### 1.3.9. DAT

**DAT: *delivered at terminal (terminal of destination)* / entregado en la terminal (terminal de destino convenido)**

Es uno de los Incoterms 2010 del grupo D, junto con los términos DAP y DDP, en los que el riesgo de daño o pérdida de la mercancía se transmite en destino (el lugar de entrega es un lugar del país destino), a diferencia del resto de los términos.

En DAT la entrega se produce cuando el vendedor pone la mercancía, una vez descargada del medio de transporte de llegada, a disposición del comprador en la terminal de destino (puerto, aeropuerto, TIR, FCC, etc.), en la fecha o dentro del plazo acordado en el contrato de compraventa.

Es muy importante señalar exactamente el punto concreto de entrega, puesto que los riesgos hasta este punto están a cargo del vendedor.

Por lo tanto, el vendedor asume todos los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía hasta que la entrega al comprador en la terminal de destino, dentro de la fecha indicada; es decir, carga, formalidades aduaneras de exportación, el resto de los conceptos incluidos en origen, la contratación del transporte hasta el lugar de destino convenido y su descarga del medio de transporte.

Los gastos restantes y riesgos que se produzcan a partir de la terminal de destino convenida son asumidos por el comprador.

### 1.3.10. DAP

**DAP<sup>2</sup> *delivered at place (named place of destination)* / entregado en el lugar (lugar de destino convenido)**

<sup>(2)</sup>DAP sustituye el término DDU de los Incoterms 1990 y 2000.

La entrega se produce cuando el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en el punto de destino convenido (lugar del país de importación), en la fecha o dentro del plazo acordado en el contrato de compraventa, pero sin despacho aduanero de importación.

Por tanto, el vendedor asume los costes hasta colocar la mercancía en algún punto interior del país del importador (habitualmente, el almacén del comprador), pero no los costes del despacho de importación, que son por cuenta del comprador.

El comprador asumirá únicamente los gastos y riesgos de pérdida o daño de la mercancía producidos por el despacho. Por lo tanto, el vendedor se hará cargo de los gastos y riesgos de la carga de la mercancía en el medio de transporte, de las formalidades aduaneras de exportación, del resto de conceptos incluidos en origen de la contratación del transporte hasta el lugar de destino convenido, excepto la descarga de la mercancía en el almacén del comprador.

No obstante, en los Incoterms 2010 se señala: "Si el vendedor incurre en costos, según el contrato de transporte, que estén relacionados con la descarga en el lugar de destino, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo".

Este término se introdujo por primera vez en los Incoterms 1990, con el término *DDU*, con la finalidad de que el vendedor tenga la opción de entregar la mercancía en el país de importación, pero sin hacerse cargo de los gastos y riesgos de despachar la mercancía en la aduana de importación, sobre todo en países con formalidades aduaneras complicadas o lentas. No obstante, los Incoterms 2010 no aconsejan el Incoterm DAP cuando el despacho de importación pueda presentar problemas.

El término DAP se puede utilizar para cualquier medio de transporte (terrestre, aéreo, marítimo y multimodal).

### **1.3.11. DDP**

**DDP: *delivered duty paid (...named place of destination)* / entregado derechos pagados (... lugar de destino convenido)**

El término DDP es el último de los once Incoterms de la versión 2010, que supone las máximas obligaciones para el vendedor, frente al EXW que representa las mínimas obligaciones.

La entrega se produce cuando el vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en el punto de destino convenido (lugar del país de importación), en la fecha acordada, y despachada de aduanas de importación.

Por lo tanto, el vendedor asume los gastos y los riesgos de pérdida o daño que se producen por la operación de compraventa de la mercancía hasta cuando se entrega en el lugar de destino: carga de la mercancía, el resto de los conceptos incluidos en origen, contratación del transporte, despachos de exportación e importación, excepto la descarga de la mercancía en el almacén del comprador. El comprador se hace cargo de los gastos y riesgos a partir del momento y lugar de la entrega, si es que se produce otra más.

No obstante, en los Incoterms 2010 se señala: "Si el vendedor incurre en costes, según el contrato de transporte, que estén relacionados con la descarga en el lugar de destino, no tiene derecho a recuperarlos del comprador a menos que las partes lo acuerden de otro modo".

A pesar de que el vendedor se haya de hacer cargo de las formalidades aduaneras de importación, el comprador, y a petición del vendedor, le ha de dar apoyo para obtener cualquier autorización o licencia de importación de la mercancía.

En el término DDP se pueden excluir de las obligaciones del vendedor el pago de algunos impuestos, principalmente impuestos indirectos como el IVA, siempre que se haga constar explícitamente en el contrato de compraventa. En caso contrario, van a cargo del vendedor.



## 2. Escandallo de costes en la exportación y en la importación

En este segundo apartado del módulo 2 se empezará desglosando los conceptos que forman el precio de exportación a fábrica, es decir, según el *Incoterms Ex Works*. En segundo lugar, se indicarán las descripciones de los gastos de un escandallo de costes tanto de exportación como de importación, que van desde el almacén del vendedor hasta la empresa o almacén del comprador.

Estos gastos se encuentran desglosados en la tabla 2.3 (ved el apartado 1.2), que permite formar los diferentes precios de exportación de la empresa vendedora, según el Incoterm utilizado en el contrato de compraventa.

Para terminar expondremos estos gastos en cuatro casos prácticos, dos de exportación y dos de importación.

### 2.1. Escandallo de costes en la exportación y en la importación

Para la determinación del precio en fábrica, precio *ex works* (... lugar designado), de la exportación de una mercancía se incluyen los siguientes costes y gastos:

- Costes de la empresa: costes fijos y variables de producción, costes generales de la empresa, etc.
- Margen de los productos de sus ventas en el exterior, que puede variar en referencia al margen aplicado en el mercado nacional. Dependerá de la estrategia que se deba desarrollar en los mercados internacionales.
- Gastos financieros:
  - Gastos a corto plazo.
  - Gastos bancarios de gestión, por el medio de pago utilizado y por el seguro del tipo de cambio.
  - Gastos del aseguramiento del cobro (prima CESCE, empresa de *factoring*, etc.).
- Gastos de envasado, embalaje, acondicionamiento y marcaje de los productos que se deben exportar.
- Gastos de verificación: control de la calidad, medida, peso, etc. de la mercancía.
- Gastos derivados de la comercialización en el mercado de destino:
  - Comisiones de ventas, en el caso de vender con un agente comercial.

- Gastos de publicidad o de promoción, de asistencia a ferias, etc.
  - Gastos de servicio posventa.
- Descuentos por pago inmediato o por volumen de compra.

Después de desglosar los conceptos del precio a pie de fábrica o *ex works*, a continuación se indican los conceptos que van desde el almacén del vendedor hasta la empresa o almacén del comprador.

En las definiciones de los Incoterms (tabla 2.3), se desglosan tres tipos de gastos que incorporan una operación de compraventa internacional:

### 1) Gastos en origen<sup>3</sup>

#### <sup>(3)</sup>Gastos en origen

Los conceptos que incluyen los gastos en origen son:

- Embalaje y verificación. Preparación, marcaje, paletización y el resto de tareas derivadas del embalaje de la mercancía que se va a exportar, en el almacén del exportador. El control de calidad, medida, peso, etc. de la mercancía que se va a exportar también son actuaciones que se deben realizar en este primer apartado de gastos.
- Carga en el camión, vagón o contenedor en fábrica o almacén de la empresa vendedora.
- Transporte local de la fábrica o almacén del vendedor al puerto de embarque, aeropuerto de salida, terminal de contenedores, almacén de la frontera, etc. del país de exportación.
- Formalidades aduaneras de exportación. Son los gastos derivados de los trámites de la aduana de exportación: obtención de documentos aduaneros y administrativos (DUA, licencias de exportación, etc.), agente de aduanas y/o transitarios, inspecciones de aduana, impuestos de exportación, etc.
- Manipulación de la mercancía en el puerto de embarque, aeropuerto de salida, terminal TIR, terminal grupaje, almacén frontera, etc. del país de exportación.

### 2) Gastos internacionales<sup>4</sup>

#### <sup>(4)</sup>Gastos internacionales

Los gastos internacionales están formados por los dos conceptos siguientes:

- Transporte principal. Transporte terrestre (por carretera o por tren), marítimo o aéreo del país de exportación al país de destino.
- Seguro de la mercancía y del transporte. El transporte tiene un seguro incluido estandarizado por peso o volumen, variando según el tipo de transporte. Esta cantidad se puede incrementar pagando un plus adicional.

En este concepto también se incluye la prima del seguro del transporte de la mercancía, obtenido por una compañía de seguros.

### 3) Gastos en destino<sup>5</sup>

#### <sup>(5)</sup>Gastos en destino

Y por último en los gastos en el país destino se incluyen:

- Manipulación de la mercancía en el puerto de destino, aeropuerto de llegada, terminal TIR, terminal grupaje, almacén frontera, etc. del país destino.
- Formalidades aduaneras de importación. Son los gastos derivados de los trámites de la aduana de importación: obtención de documentos aduaneros y administrativos (DUA, licencias de importación, etc.), agente de aduanas y/o transitarios, impuestos de importación (aranceles, impuestos especiales, etc.), inspecciones de aduana, etc.
- Transporte interior del puerto de destino, aeropuerto de llegada, terminal de contenedores, grupajes, etc. a la fábrica o almacén del comprador o importador.
- Recepción o descarga de la mercancía del camión, vagón o contenedor en la fábrica o almacén de la empresa compradora (del país destino).

## 2.2. Bases de cálculo

A continuación se detallan las bases para el cálculo de los diferentes conceptos en la formación de precios en la exportación/importación.

- **Seguro de la mercancía**

El seguro de la mercancía se calcula sobre el precio CFR o CPT, pero sobre el 110% y no sobre el 100%, ya que es la cobertura mínima prevista (cubrirá el precio previsto en el contrato más un 10%), según se indica en los Incoterms 2010.

- **Arancel**

El arancel se calcula sobre el precio CIF o CIP.

- **IVA (VAT) / impuestos indirectos o interiores**

El IVA o los impuestos que se deben liquidar en la aduana se calculan sobre el precio:

CIF o CIP + aranceles

## 2.3. Casos prácticos

### 2.3.1. Caso práctico de escandallo de costes exportación: exportación de quesos a Brasil

La actividad principal de la empresa Manchega S. A. de Ciudad Real es la elaboración de quesos manchegos dirigidos al mercado nacional e internacional.

Uno de sus mercados exteriores principales es Brasil, adonde exporta desde hace cinco años. Sus contactos comerciales en este país se realizan mediante un agente comercial que conoce perfectamente el mercado.

Se procede a realizar el envío de quesos y el precio en fábrica (precio *ex works*) total es de 48.780,49 euros (EUR).

Tenemos los datos siguientes:

Conceptos	Importe/informaciones
Gastos de manipulación en el puerto de Bilbao	EUR 90
Flete Bilbao (España) - Río de Janeiro (Brasil)	USD 3.200
Gastos aduana de importación	USD 550
Transporte de Ciudad Real - puerto de Bilbao	EUR 384
Carga en el almacén Manchega, S. A.	EUR 60
Gastos aduana de exportación	EUR 150
Transporte interior en el país de destino	USD 350
Impuestos interiores en Brasil	7%
Seguro de la mercadería	0,25%
Gastos descarga en puerto de Río de Janeiro	USD 250
Derechos arancelarios en Brasil	17,5%
Tipo de cambio	1 USD/EUR

### Actividad

Calculad todos los precios posibles de oferta del pedido de quesos de nuestro cliente de Brasil, según los Incoterms 2010: FOB Bilbao, CFR Brasil, CIF Brasil, DAP Almacén y DDP Almacén.

### Solución

Conceptos	Cálculos	Importe (EUR)	Total (EUR)	Total (USD)	Incoterm
Precio <i>ex works</i>		48.780,00			
Carga almacén		60,00			
Transporte Ciudad Real - puerto de Bilbao		384,00			
Gastos aduana exportación		150,00	<b>49.374,00</b>	<b>49.374,00</b>	<b>FAS puerto Bilbao</b>
Gastos de manipulación en el puerto de Bilbao		90,00	<b>49.464,00</b>	<b>49.464,00</b>	<b>FOB puerto Bilbao</b>
Flete (Barcelona - Río)	USD 3.200	3.200,00	<b>52.664,00</b>	<b>52.664,00</b>	<b>CFR puerto Río de Janeiro</b>
Seguro 0,25%	$52.664 * 110\% * 0,25\%$	144,83	<b>52.808,83</b>	<b>52.808,83</b>	<b>CIF puerto Río de Janeiro</b>
Gastos de manipulación en el puerto de Río de Janeiro USD	USD 250	250,00			<b>DAT puerto Río de Janeiro</b>
Transporte interior país destino	USD 350	350,00	<b>53.408,83</b>	<b>53.408,83</b>	<b>DAP almacén Brasil</b>
Gastos aduana importación	USD 550	550,00			

Conceptos	Cálculos	Importe (EUR)	Total (EUR)	Total (USD)	Incoterm
Derechos arancelarios 17,5%	52.808 * 17,5%	9.241,54	63.200,37	63.200,37	DDP almacén Brasil (sin impuestos indirectos)
Impuestos indirectos 7%	(52.808 + aranzels) 7%	4.343,53	67.543,90	67.543,90	DDP almacén Brasil

#### Notas

- 1) El arancel se calcula sobre el precio CIF.
- 2) Los impuestos interiores que se han de liquidar en la aduana de Brasil se calculan:  
7% sobre el precio (CIF + aranceles)
- 3) El margen de la empresa y la comisión del agente ya están incorporados en el precio *ex works*.
- 4) El seguro se ha calculado sobre el precio CFR Brasil. Pero sobre el 110% y no sobre el 100%, ya que es la cobertura mínima prevista (cubrirá el precio previsto en el contrato más un 10%), según indican los Incoterms 2010.

### 2.3.2. Caso práctico de escandalo de costes importación: importación de calcetines de Estados Unidos

La empresa Ropas Sports (situada en Barcelona), una cadena detallista de ropa de deporte, está estudiando **importar calcetines de Estados Unidos**. El departamento de compras se ha puesto en contacto con varios fabricantes de este país, solicitando en una primera fase la entrega de muestras para comprobar la calidad y la presentación del producto.

Finalmente se solicita una oferta por un pedido de 9.000 unidades. El proveedor elegido es el que cuenta con mejor precio de oferta. Se trata de la empresa Berkshire. Las condiciones de venta son las siguientes:

Proveedor	Importe total	Divisa	Incoterm
Berkshire	17.760	USD (\$USA)	EXW almacén Berkshire

Ropas Sports obtiene información de gastos para calcular su precio final. Son los conceptos siguientes:

Conceptos	Importe/información
Gastos aduana de exportación	USD 100
Carga empresa Berkshire	USD 80
Transporte Berkshire - Puerto de Nueva York	USD 160
Flete Nueva York - Puerto de Barcelona	USD 1.700
Transporte Puerto de Barcelona - Almacén Ropas Sports	180 EUR

Conceptos	Importe/información
Seguro de la mercadería	0,2%
Gastos aduana de importación	100 EUR
Gastos manipulación en el puerto de destino	120 EUR
Aranceles de importación	3%
IVA	16%
Margen de Ropas Sports	Un 50%
Tipo de cambio	1,3 USD/EUR

### Actividad

Calculad el precio DDP (Incoterms 2010) almacén Ropas Sport (con IVA) y el precio unitario de venta al público (en el Estado español).

### Solución

Precio DDP almacén Ropas Sport (Barcelona)

Conceptos	Cálculos	Importe (EUR)	Total (EUR)	Total (USD)	Incoterm
Precio EXW	17.760 USD/1,3	13.661,5			
Carga almacén Berkshire	80 USD/1,3	61,5			
Transporte almacén Berkshire – puerto Nueva York	160 USD/1,3	123,1			
Aduana de exportación	100 USD/1,3	76,9	13.923,1	18.100,0	FAS NY puerto
Manipulación puerto Nueva York (EE. UU.)	120 USD/1,3	92,3	14.015,4	18.220,0	FOB puerto Nueva York
Manipulación puerto Nueva York (EE. UU.)	120 USD/1,3	92,3	13.938,5	18.120,0	FAS puerto Nueva York
Aduana de exportación	100 USD/1,3	76,9	14.015,4	18.220,0	FOB Nueva York puerto
Flete Nueva York - Barcelona	1.700 USD/1,3	1.307,7	15.323,1	19.920,0	CFR puerto Barcelona
Seguro 0,2%	15.323,1 EUR * 0,2% * 110%	33,7	15.356,8	19.963,8	CIF puerto Barcelona
Gastos manipulación puerto destino		120,0			
Derechos arancelarios al Estado español 3%	15.356,8 EUR * 3%	460,7			
Gastos aduana de importación		100,0			
Transporte puerto Barcelona – almacén Ropas Sport		180,0	16.217,5	21.082,7	DDP almacén Ropas Sport (sin IVA)
IVA de importación	15.356,8 EUR * 1,03 * 21%	3.321,7	19.539,2	25.400,9	DDP almacén Ropas Sport (con IVA)

**Nota**

El seguro se calcula sobre el valor CFR, pero sobre el 110% de éste y no sobre el 100%.

Precio unitario de venta al público (PVP) en el Estado español

Concepto	Cálculos	Importe (EUR)
Precio DDP (sin IVA)		16.217,5
Margen Ropas Sport	16.217,2 EUR * 50%	8.108,7
IVA	(16.217,5 + 9.711,9) EUR * 21%	5.108,5
PVP total		29.434,7
<b>PVP unitario</b>	29.434,7 EUR / 9.000 uds.	<b>3,3</b>

### 2.3.3. Caso práctico de escándalo de costes en la exportación: exportación de ropa de niño a Rusia (República Federal Rusa)

Según una información facilitada por la ofcomes del Estado español en Moscú, en un estudio de mercado publicado por el ICEX, se estima que el 80% de las piezas textiles adquiridas por los importadores de Rusia son vendidas directamente a minoristas (cadenas de tiendas o establecimientos independientes), mientras que el otro 20% restante se dirige a mayoristas.

Globotex, empresa situada en Valencia (Mislata), cuya actividad es la confección textil de calidad para niños de 0 a 14 años, decide entrar en el mercado ruso por medio de una cadena de tiendas, KORABLIK, que actúa de distribuidor, importando los productos de la empresa española, y de detallista, comercializando sus productos directamente. Esta cadena lleva operando en el mercado ruso apenas doce años, pero ya cuenta con una treintena de tiendas – la mitad de ellas en Moscú– y un catálogo de más de diez mil productos. Su especialidad son la ropa y complementos para niños de cero a siete años.

**Nota**

La empresa es real, pero la operación concreta planteada es ficticia.

KORABLIK hace un pedido a la empresa Globotex de varias prendas de ropa de algodón para bebés. El importe total de la operación, según precio EXW, es de 25.000 €. Las condiciones de compraventa son DAP almacén empresa KORABLIK (Moscú), según Incoterms 2010.

En la tabla siguiente se relacionan las informaciones concretas, que pueden ser necesarias o no, para calcular el precio de exportación ofrecido por la empresa española a la cadena de tiendas rusa.

Conceptos/gastos	Divisa	Importe/información
Precio total en fábrica (EXW)	EUR	25.000

(1) 1VAT es el IVA.

Conceptos/gastos	Divisa	Importe/información
Carga mercancía en la empresa Globotex	EUR	80
Descarga en el almacén de Korablik (Moscú)	Rublo ruso (RUB)	2.000
Transporte camión almacén Globotex (Mislata-Valencia) - aduana de Moscú (Rusia)	EUR	1.600
Agente de aduanas en Rusia	Rublo ruso	3.000
Transporte interior aduana Moscú - almacén Korablik (Moscú)	Rublo ruso	2.800
Formalidades aduaneras en el Estado español	EUR	120
Seguro de la mercancía		0,10%
Arancel aduanero de este producto en Rusia		10%
VAT ( <i>value added tax</i> ) de este producto en Rusia (1)		10%
Tipo de cambio <i>spot</i>		40 rublos por 1 EUR

(1) 1VAT es el IVA.

## Actividad

1) Calcular el precio de exportación (en EUR) de la venta de la empresa Globotex a la cadena de tiendas KORABLIK (Moscú), según las condiciones pactadas (DAP almacén empresa KORABLIK). Calcularlo de manera ordenada según los conceptos incluidos en los Incoterms 2010.

2) ¿En qué momento se transmite el riesgo de pérdida o daño de la mercancía de vendedor a comprador, en estas condiciones de compraventa (DAP almacén KORABLIK)?

3) ¿Cuál será el importe para pagar en las formalidades aduaneras de importación en Rusia, para esta operación concreta? (desglosarlo por conceptos). ¿Quién las tendrá que pagar, el importador ruso o el exportador español? ¿Por qué?

## Solución

### Pregunta 1

Para el cálculo del precio de exportación en condiciones DAP, se han utilizado los Incoterms con modalidad de transporte polivalente, puesto que el medio de transporte es por carretera. El precio DAP está resaltado en rojo.

Conceptos	Importe	Cálculos	Importe (EUR)	Total (EUR)	Total (RUB)	Incoterm
Precio total en fábrica	25.000 EUR		25.000	<b>25.000</b>	<b>1.000.000</b>	EXW
Carga mercancía empresa Globotex	80 EUR		80			
Formalidades aduaneras en el Estado español	120 EUR		120	<b>25.200</b>	<b>1.008.000</b>	FCA almacén Globotex
Transporte camión almacén Globotex (Mislata-Valencia) - aduana Moscú	1.600 EUR		1.600	<b>26.800</b>	<b>1.072.000</b>	CPT aduana Moscú
Seguro de la mercancía	0,10%	$26.800 \times 110\% \times 0,10\%$	29	<b>26.829</b>	<b>1.073.179</b>	CIP aduana Moscú
Transporte aduana Moscú - almacén Korablik (Moscú)	2.800 RUB	2.800/40	70	<b>26.899</b>	<b>1.075.979</b>	DAP almacén Korablik



### Pregunta 2

Las condiciones de compraventa serán las fijadas en el Incoterm DAP (*delivery at place*: entrega en lugar acordado). Se trata de un Incoterm del grupo D, y por lo tanto la transmisión de los riesgos, de pérdida o daño de la mercancía, de vendedor a comprador se produce en destino. En este caso concreto en el almacén del comprador KORABLIK, en la fecha o plazo acordados, pero sin descargar y sin el despacho aduanero de importación. No obstante, si el vendedor decide llevar a cabo la descarga, irá a su cargo.

Por lo tanto, las obligaciones de entrega de la mercancía por parte del vendedor acaban en el momento en que pone la mercancía a disposición del importador en su almacén, sin descargar y sin llevar a cabo las formalidades aduaneras de importación, responsabilidades que asumirá el importador.

#### Nota

Este término es equiparable al DDU de los Incoterms 2000.

### Pregunta 3

El importe total que hay que pagar en la aduana de Moscú es de 230.360 RUB, según se ha calculado en el cuadro siguiente.

Las formalidades aduaneras de importación (aranceles, impuestos indirectos, tasa aduanera y agente de aduanas) irán a cargo y serán responsabilidad del comprador (KORABLIK), al ser las condiciones de compraventa DAP.

Conceptos/gastos	Cálculos	Importe (EUR)	Importe (RUB)
Agente de aduanas en Rusia		75	3.000
Arancel aduanero en Rusia del código 6209.20	10% CIP	2.683	107.320
<i>Customs clearance fee</i> (CCF) (1)		50	2.000
VAT ( <i>value added tax</i> ) del código 6209.20 (2)	10% (CIP + aranceles)	2.951	118.040
<b>Total</b>		<b>5.759</b>	<b>230.360</b>

Fuente de información: ICEX (2010). "El Mercado de la confección infantil en la Federación Rusa". *Market Acces Database*

#### Notas

(1) *Customs clearance fee* (se trata de una tasa aduanera): la tasa de tramitación aduanera es variable a partir de una escala que va desde los 500 rublos hasta los 30.000 rublos, según el valor aduanero de la mercancía. En esta operación, la tasa es de 2.000 RUB (*dutiable value: exceeding 450000 RUR but not exceeding 1200000 RUR*).

(2) VAT (impuesto indirecto): la tasa general es del 18%, excepto para algunas mercancías que es del 10%. Sin embargo, en el estudio de mercado del ICEX se indica:

"El tipo se ha fijado en el 18%, aunque existe un tipo reducido del 10% que se aplica a la mayoría de los artículos para niños, con la excepción de aquellas prendas fabricadas de cuero natural y piel natural distinta de la de cordero o conejo."

Por lo tanto, en esta operación se aplicará el 10%. Sin embargo, también se considerará correcta la solución con un IVA del 18%.

### 2.3.4. Caso práctico escandallo de costes importación: importación de avellanas de Túnez

La empresa Secos S. A., situada en Barcelona, se dedica al envasado y la distribución de fruta seca (con marca propia). Actualmente, la mayor parte de sus ventas las realiza en el mercado nacional. No obstante, prácticamente todos los productos que comercializa proceden de la importación (a granel) de varios países.

Realiza un pedido de avellanas a la empresa Dry Fruits LTD de Túnez. Las características de la operación son las siguientes:

- Mercancía: avellanas con cáscara a granel; código TARIC 0802.21.00.00
- Peso neto: 19.500 kg
- TARIC: 0820.21.00.90
- Divisa de pago: USD
- Medio de pago: crédito documentario

#### Ved también

Encontraréis información más detallada sobre el código TARIC en el módulo "Gestión en comercio exterior" de esta asignatura.

Conceptos	Importe
Precio a pie de fábrica por kg	1 USD
Gastos manipulación puerto origen	350 USD
Gastos aduana exportación	50 USD
Carga en empresa Dry Fruits	50 USD
Flete (Túnez - Barcelona)	650 USD
Seguro	0,6%
Descarga empresa Secos, S. A.	EUR 70
Arancel	3,2%
IVA	4%
Gastos aduana importación	EUR 60
Gastos manipulación puerto destino	EUR 180
Transporte interior país origen	100 USD
Transporte interior país destino	EUR 300
Costes en fábrica y gastos generales de la empresa Secos, S. A.	EUR 0,12/bossa 250 g
Margen Secos, S. A.	20%
Margen detallista	60%
Tipo de cambio	1,2 USD/EUR

## Actividad

1) Calculad los diferentes precios de compra de Secos S. A., según los incoterms 2010: FOB Túnez, CFR Barcelona, CIF Barcelona, DAP Almacén Secos S. A. y DDP Almacén Secos S. A.

2) ¿Cuál será el PVP en euros de una bolsa de avellanas de 250 gr?

### Pregunta 1

Concepto	Cálculos	Importes (EUR)	Total (EUR)	Total (USD)	Incoterm
Precio <i>ex works</i>	1 USD/kg.*19.500 kg / 1,2	16.250,0			
Carga empresa Dry Fruits	USD 50/1,2	41,7			
Transporte interior país origen	USD100/1,2	83,3			
Gastos aduana exportación (Túnez)	USD 50/1,2	41,7	16.416,7	19.700,0	FAS puerto Túnez
Gastos manipulación puerto de origen (Túnez)	USD 350/1,2	291,7	<b>16.708,3</b>	<b>20.050,0</b>	<b>FOB puerto Túnez</b>
Flete (puerto Túnez - puerto Barcelona)	USD 650/1,2	541,7	<b>17.250,0</b>	<b>20.700,0</b>	<b>CFR Barcelona</b>
Seguro	110% * 0,6% *17.250	113,9	<b>17.363,9</b>	<b>20.836,6</b>	<b>CIF Barcelona</b>
Gastos de manipulación puerto destino (Barcelona)		180,0			
Transporte interior país destino		300,0	<b>17.843,9</b>	<b>21.412,6</b>	<b>DAP almacén Secos, S. A.</b>
Gastos aduana importación (Barcelona)		60,00			
Arancel aduanero en la UE (TARIC: 0802.21.00.00)	3,2% * 17.363,9	555,6	<b>18.459,5</b>	<b>22.151,4</b>	<b>DDP almacén Secos, S. A. (sin IVA)</b>
IVA de importación al Estado español	(CIF+arancel) x 4%	716,8	<b>19.176,3</b>	<b>23.011,5</b>	<b>DDP almacén Secos, S. A. (con IVA)</b>

### Pregunta 2

PVP en el Estado español de una bolsa de 250 gramos

Concepto	Cálculos	Importe (EUR) - bolsa 250 gramos	Sumatorio
Precio DDP (sin IVA)	18.459,5/19.500 kg = 0,98 EUR/kg	0,24	
Descarga empresa Secos, S. A. (*)	70/19.500 Kg = 0,0036	0,001	
Costes fábrica y gastos general Secos, S. A.		0,12	0,36
Margen distribuidor Secos, S. A. (20%)	0,36 * 20%	0,07	0,43
Margen detallista (60%)	0,43 * 60%	0,26	0,69
IVA (4%)	0,69 * 4%	0,03	

(\*) La descarga en el almacén de la empresa del país destino (en este caso, Secos, S. A. de Barcelona) no se incluye en ningún Incoterm 2010 (por lo tanto, va a cargo del importador). A pesar de todo, también se podría incluir a cargo del exportador en los términos DAP y DDP si así lo acuerdan las partes de la compraventa (vendedor-comprador; de hecho, en algunos gráficos de los Incoterms 2010 la descarga en la empresa de destino va a cargo del vendedor).

Concepto	Cálculos	Importe (EUR) - bolsa 250 gramos	Sumatorio
<b>PVP (bolsa 250 gramos)</b>		<b>0,71</b>	

(\*) La descarga en el almacén de la empresa del país destino (en este caso, Secos, S. A. de Barcelona) no se incluye en ningún Incoterm 2010 (por lo tanto, va a cargo del importador). A pesar de todo, también se podría incluir a cargo del exportador en los términos DAP y DDP si así lo acuerdan las partes de la compraventa (vendedor-comprador; de hecho, en algunos gráficos de los Incoterms 2010 la descarga en la empresa de destino va a cargo del vendedor).

### 3. Los contratos internacionales

#### 3.1. Fundamentos de la contratación internacional

Inmersos en un entorno de globalización, se ha producido una creciente internacionalización que afecta no únicamente a las grandes empresas y multinacionales, sino también a las pymes. En el área mercantil internacional, que es el tema que nos ocupa en este apartado concreto, los principios generales del derecho son el fundamento de los contratos internacionales. Unos operan como presunciones, como el principio de la "buena fe, salvo prueba de lo contrario". Otros, como el principio de legalidad, son presupuestos de su validez y eficacia. Todo ello, con independencia de una gran diversidad de sistemas legales existentes en el mundo. Las diferentes culturas jurídicas que existen en el marco de las transacciones internacionales son, entre otras, la anglosajona, la continental, la islámica, o la china.

Como información adicional del apartado, se adjuntan los siguientes enlaces:

- [www.camaras.org](http://www.camaras.org): Internacionalizar - Información al exportador - Operativa y gestión C. Ext.
- ICEX - Contratación internacional  
Información sobre contratos internacionales: reglamentaciones, modelos de contratos, arbitraje internacional, etc.
- [www.comercio-externo.es](http://www.comercio-externo.es)  
Información sobre contratos internacionales: reglamentaciones, modelos de contratos, etc.  
Para acceder, hay que seguir la secuencia siguiente: Todos nuestros servicios - Asesoramiento jurídico - Contratación internacional.

El **principio de autonomía de la voluntad** de las partes está contemplado en la mayor parte de los códigos civiles y mercantiles de los distintos estados del mundo.

Con independencia de la naturaleza jurídica del negocio internacional, que puede ser desde una compraventa, un contrato de distribución en exclusiva, a la creación de una *joint venture* con un socio local extranjero, las empresas actúan en un entorno jurídico internacional caracterizado por: una pluralidad de leyes y culturas jurídicas; una diversidad de usos y costumbres; y una variedad de fueros o jurisdicciones. Por los efectos que podría acarrear tanto en el ámbito comercial como jurídico, son variables que deben tenerse en cuenta en cualquier transacción internacional.

Con demasiada frecuencia se observa que las empresas que inician el proceso de exportación tienden a no firmar contratos internacionales para no comprometerse. Es un error grave que puede tener consecuencias desagradables. La

forma escrita es la única manera de asegurar la viabilidad de los contratos internacionales. Todas las cartas de intención suelen ser comunes en las primeras fases de una negociación, pero no constituyen un instrumento suficiente y su exigibilidad jurídica es discutible.

El contrato internacional es mucho más que un documento legal; se convierte en un instrumento de cooperación permanente entre las partes contratantes (con domicilios en estados distintos), y en un método de previsión y cobertura de riesgos. El contrato es un acuerdo convertido así en una reglamentación equilibrada que establece el marco y las reglas de la cooperación y de la prevención de litigios entre las partes. Es absolutamente recomendable incluir en el contrato una cláusula que prevea cuál será la jurisdicción competente en caso de litigio: tribunales del comprador, vendedor o del país donde se deben cumplir las obligaciones principales.

También encontramos la posibilidad de pactar que las disputas se resuelvan mediante arbitraje, lo cual resulta muy conveniente a efectos de celeridad y economía en la resolución de estos conflictos.

Las condiciones de la contratación internacional se ajustan a lo pactado libremente por las partes en el texto del contrato. Sin embargo, el aumento de los riesgos e incertidumbres que plantean las operaciones con mercados exteriores ha conducido al desarrollo progresivo de un conjunto de reglamentaciones específicas, con independencia de las legislaciones nacionales, ya que se hace necesaria una unificación legislativa en el ámbito de la contratación internacional.

Se parte de la inexistencia de una ley de alcance universal, que regule el comercio internacional. La Organización de las Naciones Unidas (ONU), la Cámara de Comercio Internacional (CCI), el Parlamento Europeo y otros organismos, cada uno con sus respectivos ámbitos y competencias, estimulan el complejo proceso de unificación legislativa en la contratación internacional.

De las unificaciones legislativas contempladas por la Organización de las Naciones Unidas, por medio de su Comisión de Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI / UNCITRAL)<sup>6</sup>, podemos distinguir las convenciones o tratados que, al tratarse de normas internacionales, se integran automáticamente en el derecho interno de los estados, tras la correspondiente ratificación o adhesión. Cabe destacar, por la importancia que adquiere, el Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 sobre contratos internacionales de compraventa de mercaderías (BOE núm. 26, del 20-01-1991). España se adhirió a él el 17 de julio de 1990, y entró en vigor el 1 de agosto de 1991, formando parte del ordenamiento jurídico español a partir de este momento.

<sup>(6)</sup>Comisión de Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI/UNCITRAL)

"La Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI/UNCITRAL) es un órgano subsidiario de la Asamblea General de las Naciones Unidas

que se estableció en 1966 con el mandato general de promover la armonización y unificación progresivas del derecho mercantil internacional. Desde su creación, la CNUDMI ha preparado una amplia gama de convenciones, leyes modelo y otros instrumentos relativos al derecho sustantivo aplicable a las operaciones comerciales o a otros aspectos del derecho mercantil que inciden en el comercio internacional".

Por tanto, en las compraventas internacionales de mercancías, las obligaciones y los derechos de las partes se regularán:

- 1) Por las estipulaciones del contrato.
- 2) Por el Convenio de Viena y otros convenios internacionales (si las dos partes tienen su domicilio en países que hayan ratificado estos convenios).
- 3) Por la legislación del Estado que las partes hayan establecido en el contrato.

Por su parte, la CCI, cuya sede se encuentra en París, como ámbito institucional para la formación de reglamentaciones mercantiles de alcance internacional, esencialmente en relación con la venta internacional de mercancías, establece las siguientes normativas:

- Reglas internacionales para la interpretación de términos comerciales (Incoterms), CCI, 2010.
- Usos y prácticas uniformes de los créditos documentarios, CCI, UCP 600 (2007).
- Reglas uniformes para los pagos, CCI.
- Reglas uniformes para las garantías contractuales.

En cuanto al derecho comunitario, debido a la importancia en su incorporación al ordenamiento jurídico español, mediante la transposición de la normativa europea, se pueden distinguir:

- Actos jurídicos comunitarios obligatorios: reglamentos, directivas y decisiones. Por lo que respecta a estos dos últimos, para su aplicación y obligatoriedad se deberán publicar en el BOE, no siendo preceptivo este requisito en el caso de los reglamentos, para los que bastará que se publiquen en la sección de legislación del DOUE (Diario Oficial de la Unión Europea)<sup>7</sup>.
- Actos jurídicos comunitarios no obligatorios: dictámenes, recomendaciones y actos impropios.

<sup>(7)</sup>Abans DOCE

Se deben destacar dentro de la normativa comunitaria:

- Convenio de Roma, de 19 de junio de 1980, sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales.
- Los reglamentos que hacen referencia a los contratos de distribución en exclusiva. La Unión Europea ha dictado unos reglamentos de exención por categorías del acuerdo de distribución en exclusiva, cuando se cumplan ciertas condiciones, ya que estos contratos permiten mejorar el sistema de producción y distribución de los productos:
  - Reglamento CE 1582/97, sobre distribución en exclusiva.
  - Reglamento (CE) n 2790/1999 de la Comisión, relativo a la aplicación del apartado 3 del artículo 81 del Tratado a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas [*Diario Oficial* L 336 de 29.12. 1999].

Con el fin de simplificar las normas aplicables a los acuerdos de suministro y distribución, este reglamento único sustituye al Reglamento núm. 1983/83 relativo a la exención por categorías a determinados acuerdos de distribución exclusiva, al Reglamento núm. 1984/83, relativo a la exención a determinadas categorías de acuerdos de compra exclusiva y al Reglamento núm. 4087/88, relativo a la exención a determinadas categorías de acuerdos de franquicia.
- Directiva CEE 86/653, relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros en referencia a los agentes comerciales independientes.

**Nota**

Podéis acceder a todos los enlaces haciendo clic sobre las direcciones.

### 3.2. Contrato de compraventa internacional

Se trata de una de las modalidades contractuales más utilizadas en la práctica del comercio internacional.

La ONU propició un marco jurídico de obligada referencia en los contratos de compraventa, el Convenio de Viena de 1980, aplicándose a aquellos que tengan por objeto el intercambio de determinados bienes entre entidades establecidas en diferentes estados, y que suponga una contraprestación pecuniaria. Las disposiciones del Convenio generan derechos y obligaciones para ambas partes, compradora y vendedora.

Antes de relacionar las cláusulas de un contrato de compraventa es necesario resaltar la importancia que tiene la identificación de las partes del contrato: comprador y vendedor, mediante la aportación de sus datos personales: persona física o jurídica, domicilio mercantil o social, datos de constitución de la sociedad, inscripción en el registro, representante, etc. Adicionalmente, deben constar la fecha y el lugar de celebración del contrato.



Un contrato de compraventa consta de las siguientes partes con sus correspondientes cláusulas, sin perjuicio de las cláusulas específicas que se puedan incorporar por las características de la compraventa.

- Objeto del contrato: definir la clase y el tipo de producto.
- Cantidad, calidad, obligaciones complementarias, presentación, modalidad de entrega, trabajos preparatorios necesarios.
- El precio es determinante, ya que en caso de no fijarse en el propio contrato, éste puede considerarse nulo.
- Se han de indicar las condiciones de entrega (Incoterms 2000), la divisa, etc.
- Revisión de precios.
- Condiciones de pago.
- Reserva de la propiedad de la mercancía.
- Penalizaciones por incumplimiento de las obligaciones del vendedor y del comprador.
- Causas de fuerza mayor.
- Garantías del producto.
- Legislación aplicable.
- Resolución de conflictos: arbitraje internacional o tribunales.

En el material, en formato web y PDF, podéis acceder a un documento PDF en el que se muestra un modelo de contrato internacional de compraventa.

### 3.3. Contrato de agencia

El contrato de agencia es un contrato de intermediación, al igual que el contrato de distribuidor y de representante-asalariado. Las diferencias estriban en que el agente comercial ejerce su profesión de manera independiente y autónoma, mientras que el representante asalariado actúa en calidad de empleado de la empresa. Y, por el contrario, el distribuidor habitualmente compra en firme.

La regulación legal en relación con la figura del agente difiere de unos países a otros, lo que se debe tener especialmente en cuenta por las implicaciones que puede suponer en los contratos.

Con respecto a la regulación comunitaria nos encontramos la Directiva CEE 86/653, relativa a la coordinación de los derechos de los Estados miembros y que hace referencia al tratamiento de los agentes comerciales independientes.

Las cláusulas son muy similares a las del contrato de distribución (explicadas a continuación), si bien con algunas particularidades.

Al final de este módulo (en Referencias de Internet) encontraréis varias web que incluyen modelos de contratos de intermediación y artículos que se refieren a los mismos.

### 3.4. Contrato de distribución

El contrato de distribución es un acuerdo entre dos partes: fabricante (o suministrador) y distribuidor. El primero se compromete a vender productos con carácter de exclusividad o no al segundo para que éste los revenda en un determinado territorio de ámbito internacional.

El acuerdo –el contrato– es habitualmente más amplio que el de la simple venta de un producto. Puede tratarse, también, del servicio técnico y de posventa entre otros.

Con respecto a los contratos de distribución, no existe una ley uniforme a la que se puedan acoger las partes del contrato; a esta dificultad se ha de añadir el hecho de que existe una pluralidad de leyes nacionales, de usos y costumbres y de diferentes culturas jurídicas. Por lo tanto, los acuerdos se realizarán sobre la base del principio de la buena fe contractual, y de la autonomía de la voluntad de las partes, siempre que no sea contrario al orden público, a la moral y a las buenas costumbres.

Según la concesión que otorga el fabricante-exportador a favor del distribuidor por la comercialización de sus productos en un territorio contractualmente delimitado, existen tres modalidades de distribuidores en función de su denominación:

- **Distribuidor exclusivo**  
Por exclusividad entendemos los derechos que otorgamos al distribuidor para que sea la única empresa en la comercialización y reventa de los productos del exportador. Los pactos que incluyen exclusividad definen un tiempo y espacio geográfico concreto que suele coincidir con un territorio aduanero. También, sin embargo, puede ser de carácter más limitado (regional, supra-regional, etc.). Para mantener esta condición de exclusividad es habitual exigir al distribuidor unos objetivos mínimos de venta.
- **Distribuidor principal**  
Supone el otorgamiento al distribuidor de un derecho preferente pero no exclusivo, para la comercialización y reventa de los productos del exportador en un plazo y territorio asignado en el propio contrato.
- **Distribuidor autorizado**  
Supone el otorgamiento al distribuidor de un derecho para competir en las mismas condiciones comerciales con otros distribuidores similares, por la comercialización y reventa de los productos del exportador en un mis-

mo territorio, aplicando descuentos en función del volumen de compra llevado a cabo.

A continuación se adjunta un documento PDF, en el que se muestra un modelo de contrato de distribución en exclusiva.

### **3.4.1. Contrato de distribución. Cláusulas**

En un contrato de distribución se debe prestar especial atención a las siguientes cláusulas.

- **Determinación del lugar donde se suscribe el contrato.**  
Por las posibles consecuencias con respecto a la ley aplicable.
- **Identificación y denominación de las partes.**  
La denominación consiste en la concesión (exclusiva, autorizada o principal) por parte del fabricante-exportador a favor del distribuidor.
- **Productos o bienes del contrato**
- **Territorio o territorios**  
Áreas geográficas donde se aplica el contrato.
- **Objetivo mínimo de compra fijado por el exportador, por cada año y producto, que deberá cumplir el distribuidor.**
- **Exclusividad**  
La concesión del derecho de exclusividad pretende compensar algunos riesgos y costes asumidos por el importador-distribuidor.
- **Condiciones económicas**  
Se han de contemplar dentro del contrato las condiciones económicas que definirán la relación comercial: margen del distribuidor, descuentos, beneficios por volumen de ventas, aportaciones de la empresa a las campañas promocionales, etc. Es importante incluir las formas de pago.
- **Duración**  
La duración del contrato puede establecerse por el período que se quiera de acuerdo con las dos partes. Puede estar sujeto a períodos de prueba y a la consecución de los objetivos fijados. Es importante que la relación tenga una continuidad en el tiempo ya que esto debe permitir rentabilizar a las dos partes la inversión inicial de colocar un producto nuevo en el mercado.
- **Responsabilidades de las partes**  
Han de quedar muy bien definidas las responsabilidades que asume cada parte, así como las garantías que se ofrecen por el cumplimiento de lo que

se ha pactado. Se pueden acordar e incluir en el contrato las penalizaciones por el incumplimiento de alguna parte de éste.

- **Legislación aplicable**  
En la negociación de un contrato internacional, el exportador debe prever cuál será la legislación aplicable y si se aceptará por la otra parte contratante.
- **Resolución de conflictos**  
Se ha de establecer el modo de resolver los posibles conflictos que puedan derivarse de la relación entre las dos empresas y los tribunales competentes en caso de llegar a un litigio. Habitualmente deberemos aceptar que la jurisdicción competente será la del país del distribuidor, lo cual nos posiciona con una cierta desventaja. También se puede optar por el arbitraje internacional.
- **Otras cláusulas**  
Los contratos pueden incluir, además, cláusulas que regulen los compromisos pactados como: la garantía del suministro, la calidad del producto, la devolución de mercancía defectuosa u otras cuestiones que consideramos importantes para reducir al máximo cualquier posibilidad de conflicto.
- **Formalización**  
Contrato escrito. Es muy importante la cuestión idiomática. Si es necesario, se debe disponer de las dos versiones (idiomas).

### 3.5. Contrato de transferencia de tecnología

Se trata de un acuerdo formal suscrito entre dos o más partes que tiene por objeto la cesión de aquellas operaciones que implican transferencia de tecnologías, ingeniería, equipos y materiales, construcción y montaje de las instalaciones correspondientes, con la eventual prestación de asistencia técnica, pagando un *royalty* como contraprestación.

Los contratos más habituales dentro de esta modalidad de contratos internacionales son: la cesión de tecnología, licencia de patente y licencia de *know how*. También se ha de incluir el contrato de franquicia como un caso particular del contrato de licencia y con especial mención, ya que es uno de los sistemas más modernos en la implantación en el exterior.

#### Contrato de franquicia<sup>8</sup>

<sup>(8)</sup>La Comisión de la CEE, indica que "por **franquicia** se entenderá un conjunto de derechos de propiedad intangible relativos a marca, denominaciones comerciales, letreros, modelos, diseños, derechos de autor, *know-how* o patentes que deberán explotarse para la reventa de los productos o la prestación de servicios a los usuarios finales, y que supone, como mínimo, utilizar una denominación o letrero comercial y una presentación uniforme de las instalaciones contractuales, la comunicación por parte del franquiciador de un *know-how* sustancial, que pueda conferir a ésta una ventaja comparativa y la prestación continuada por parte del franquiciador al franquiciado de asistencia comercial o técnica durante la vigencia del acuerdo".

El contrato de franquicia es el documento que tiene por objeto dejar muy claro el tipo de relación entre el franquiciador y el franquiciado, así como sus responsabilidades, obligaciones, limitaciones y derechos.

El contrato comprende básicamente el contrato de licencia de marcas o patentes, de transmisión de *know-how*, de asesoría técnica y el de distribución o suministro de productos.

La venta tiene lugar sobre la base de un concepto comercial exclusivo o fórmula desarrollada por el titular de la franquicia, a cambio de un precio pagado por el franquiciado. El uso de estos derechos por el franquiciado es vigilado por el titular de la franquicia con la finalidad de asegurarse una presentación uniforme al público y una calidad uniforme de los bienes o de los servicios.

El franquiciado deberá exigir que el documento que firme regule de manera clara e inequívoca las obligaciones que el sistema de franquicia impone al franquiciador y cumplir con las exigencias de la normativa. Necesariamente, debe incluir:

- La cesión de la marca al franquiciado.
- La transmisión del *know-how* (saber hacer).
- La prestación de asistencia continuada al franquiciado durante toda la vigencia del contrato.

La ausencia de cualquiera de estos tres elementos impide la calificación del acuerdo en cuestión como de franquicia.

Las cláusulas que un contrato de franquicia suele recoger se detallan a continuación:

El contrato ha de empezar por explicar qué clase de documento es, su objetivo y las consideraciones especiales que motivan la suscripción del mismo.

Debe incluir la definición de los términos que identifican a las partes, la empresa franquiciadora propietaria del negocio y la empresa franquiciada, la cual desea reproducirlo.

#### Bibliografía complementaria

"La internacionalización de la franquicia española"

WEB

Recurso interactivo  
accesible sólo en la web.



## Bibliografía

### Bibliografía básica

**Bescos, M.** (2005). *La contratación internacional*. Madrid: ICEX.

**CCI** (Cámara de Comercio Internacional) (2010). *Incoterms 2010*. Barcelona: ICC Publishing, S. A. Versión española.

**Escuela de organización industrial** (2005). *Curso superior de Estrategia y gestión del Comercio Exterior* (supervisión de O. Llamazares). Madrid: ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior) y Consejo Superior de Cámaras.

**Serra, M.** (2005). *Gestió del comerç internacional I*. Barcelona: Generalitat de Catalunya, Departament d'Indústria, Comerç i Turisme, Direcció General de Comerç, COPCA.

### Bibliografía complementaria

**Arteaga, J.** (coord.) (2013). *Manual de internacionalización*. Madrid: ICEX.

**ICEX** (2011). *Incoterms®. El lenguaje común del comercio internacional* (Soporte DVD). Madrid.

**Ortega, A.** (2013). *Contratación internacional práctica. Cómo evitar los riesgos contractuales en el comercio internacional*. Madrid: ICEX.

**Roca, J. L.** (2011). *El Arbitraje Mercantil Internacional on line*. Madrid: ICEX.

### Referencias de Internet

#### Cámaras

**Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional:**  
[www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)

#### Convenio de Roma

**ICEX (2003):** artículo "Incoterms" en El Exportador Digital

**Reexporta** (<http://www.comercio-externo.es/>): Contratación Internacional - Artículos

Información sobre contratos internacionales: reglamentaciones, modelos de contratos, artículos, etc.

**Reglamento (CE) núm. 2790/1999** de la Comisión, relativo a la aplicación del apartado 3, del artículo 81 del tratado, a determinadas categorías de acuerdos verticales y prácticas concertadas [Diario Oficial L 336 de 29.12. 1999] .

**Reglamento CE 1582/97, sobre distribución en exclusiva**

**Reingex:** Comercio exterior - Guía gratuita para exportadores e importadores.

